



## Account Executive (m/w/d) – Digitale Produkte & Plattformen

e.solutions steht für Qualität, Präzision und Zuverlässigkeit. Was wir im Automotive-Bereich perfektioniert haben, bringen wir jetzt in neue Branchen: smarte, skalierbare Digitalprodukte mit echtem Mehrwert. Ob Cloud-Services, Plattformen oder Apps – wir entwickeln Lösungen mit messbarem Kundennutzen. Bist Du bereit, diese Expertise als Account Executive (m/w/d) von unserem Standort Erlangen oder Ingolstadt aus in die Welt zu tragen? Dann werde Teil unseres Teams.

Wir leben unsere persönliche Teamkultur und entwickeln neue Ideen gemeinsam im Büro in Erlangen oder Ingolstadt. Darüber hinaus bieten wir Dir die Möglichkeit, teilweise mobil innerhalb Deutschlands zu arbeiten.

### Deine Aufgaben:

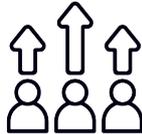
- Du übernimmst die Verantwortung für den kompletten Vertriebsprozess – von der Neukundengewinnung bis hin zur Erweiterung bestehender Kundenbeziehungen im Mittelstands- und Enterprise-Bereich
- Du erkennst die wichtigsten Herausforderungen unserer Kunden, zeigst den Mehrwert unserer Lösungen auf und führst überzeugende Produktdemos und Anwendungsbeispiele durch (z. B. Datenplattformen, API-Produkte, Service-Portale)
- Du steuerst den gesamten Verkaufsprozess: von der Ansprache verschiedener Stakeholder (z. B. Management, Produkt, IT, Einkauf) über Ausschreibungen und Security-Prüfungen bis hin zu Vertrags- und Preisverhandlungen
- Du baust eine solide Vertriebspipeline auf, pflegst diese im CRM-System und erstellst zuverlässige Umsatzprognosen
- Du arbeitest eng mit den Fachteams (Feedback, Tests, Roadmap) zusammen
- Gemeinsam im Team bist Du an der Konzeption von Marketingmaßnahmen beteiligt (Kampagnen, Events, Inhalte)
- Du entwickelst unsere Vertriebsansätze kontinuierlich weiter – zum Beispiel durch optimierte Gesprächsleitfäden, neue Nachrichtenformate oder Tests entlang der Customer Journey

### Dein Profil:

- Du hast 3–5 Jahre oder mehr Erfahrung im B2B-Vertrieb von Software oder Plattformen und kannst erfolgreiche Abschlüsse vorweisen
- Du bist sicher im beratenden Verkauf und kannst den Nutzen unserer Lösungen für Kunden nachvollziehbar darstellen (z. B. ROI, Payback)
- Du kennst Dich mit komplexen Vertriebsprozessen aus, z. B. Ausschreibungen, Sicherheits- und Datenschutzprüfungen oder Vertragsverhandlungen
- Du hast technisches Verständnis für Cloud/SaaS-Lösungen, APIs, Plattformen und Daten-/KI-Funktionen (tiefe Entwicklerkenntnisse sind nicht nötig)
- Du arbeitest strukturiert und analytisch, übernimmst Verantwortung für Deine Projekte
- Du kommunizierst verhandlungssicher auf Deutsch und sicher auf Englisch
- Vorteilhaft sind Erfahrungen mit Preisgestaltung und Abo-Modellen, sowie Strategien zur Kundenentwicklung und Account-Planung



Flexibles  
Arbeitsumfeld



Individuelle  
Weiterbildung



Familien-  
freundlichkeit



Fahrradleasing



Audi-Mitarbeiter-  
fahrzeugleasing



Gesundheits-  
förderung



ADAC Fahrsicher-  
heitstraining



Betriebliche  
Altersvorsorge



Mitarbeiter-  
veranstaltungen



### **DU WILLST MEHR ERFAHREN ?**

Sarah Hoffmann

+49(0)8458-3332-5496

JoinUs@esolutions.de

<https://www.esolutions.de>

Jetzt bewerben